

Open banking. Si avvicina la scadenza per l'apertura dei conti, che abiliterà la creazione di servizi a valore aggiunto: i processi bancari sono scomposti e ricomposti secondo le esigenze. E il banking diventa «light»

Con dati condivisi la banca si fa a pezzi

Pierangelo Soldavini

Per il settore dei servizi finanziari si avvicina a grandi falcate l'era dei dati condivisi, quando qualsiasi attore sarà abilitato a metter le mani sulle informazioni e i movimenti legati ai conti correnti di singoli e aziende. Non preoccupatevi, prima di mettere a disposizione i vostri dati sensibili, dovranno chiedere il vostro consenso. Ma se darete l'autorizzazione le banche saranno obbligate a condividere quella miniera d'oro anche ad altri attori, che siano fintech o società di qualsiasi settore. Perché la condivisione di dati si trasforma in opportunità di nuovi servizi: per esempio, sarà possibile al titolare di un conto online disporre pagamenti od ottenere informazioni sui propri conti attraverso l'app di altri soggetti. Di fatto l'architettura per la condivisione dei dati è già operativa, ma la partenza vera e propria è fissata dalla direttiva Psd2 per il 14 settembre. Gli attori si stanno muovendo in vista della scadenza, che di fatto darà il fischio d'inizio della nuova era all'insegna dell'*open banking*. Anche se si tratta di un concetto ancora ben poco delineato, c'è chi sostiene che i servizi finanziari stiano già andando oltre, entrando in una nuova fase denominata da Capgemini nel recente World Fintech Report come "Open X". Una fase che si fonderà su una collaborazione più profonda, in cui emergerà un mercato integrato, con ruoli specializzati per ogni player e uno scambio continuo di dati e servizi, migliorando l'esperienza del cliente e accelerando l'innovazione di prodotto.

«La Psd2 abilita un nuovo scenario in cui, al di là della mera *compliance*, l'enfasi si sposterà sui servizi a valore aggiunto sia di tipo collaborativo

di Psd2, ben consapevole che la nuova arena competitiva aperta dalla condivisione dei dati offre opportunità nuove da cogliere prima degli altri. «Come piattaforma Fabrick si propone come abilitatore di un modello di *open banking* in cui gli attori, siano essi banche o fintech, assumono un ruolo attivo, mettendo a disposizione un servizio in cui è possibile ricomporre i singoli processi bancari a piacimento: in meno di un anno è possibile realizzare un'intera app bancaria con componenti già testati, un processo che se fatto internamente richiederebbe più del doppio del tempo», sostiene Paolo Zaccardi, Ceo di Fabrick, la piattaforma aperta nata in seno al Gruppo Sella, in grado di aggregare a oggi più di trecento Api.

A fare da vero abilitatore sono infatti le Api, i software che fanno dialogare sistemi diversi in maniera semplice, dentro alle quali vengono spaccettati i singoli processi bancari che vengono ricomposti poi a piacimento. È così, per esempio, che un operatore telefonico francese ha messo insieme diverse applicazioni dando vita a una vera e propria banca digitale come Orange Bank. Non è un caso quindi che a oggi tra le componenti più attive, oltre al fintech che offre il più delle volte singoli processi bancari, figurino il settore *corporate*. Il quale è attratto dalla possibilità di gestire incassi e pagamenti via Api abilitando servizi innovativi o efficienza interna, median-

te, per esempio, la contabilizzazione automatica delle fatture o l'automatizzazione dell'accesso alla banca. Ma un'azienda è interessata anche alle opportunità che possono nascere dalla gestione intelligente delle informazioni, aggregando dati multiconto per migliorare i processi interni o fare offerte più affinate ai clienti finali.

Una utility, una tlc o qualsiasi società che gestisca grosse masse di transazioni intuisce che gestire direttamente le operazioni di pagamento permette di non disperdere quel grande asset dell'"Open X" che sono i dati connessi a quelle transazioni. Qui si inserisce uno dei grandi trend che si sta evidenziando, il "*light banking*", un servizio di banca profilato sui servizi che interessano specifici target che oggi si può costruire in maniera più

semplice via Api. «Per le banche tradizionali - prosegue Zaccardi - la Psd2 apre nuove opportunità, soprattutto sul fronte dell'acquisizione di nuovi clienti mediante modelli innovativi come il *light banking*, che permette di offrire servizi multibanca targettizzati su una specifica clientela, come quella di utenti molto digitali oppure di costruire un'offerta semplice ed economica di servizi per le Pmi». Anche per le banche l'*open banking* diventa così un modo per ottimizzare l'estrazione di valore dall'enorme mole di informazioni che oggi è per lo più un asset "dormiente". La collaborazione con altri partner diventa così un modo per migliorare i servizi esistenti, tagliandoli su misura degli utenti, ma anche per acquisire nuovi clienti mediante modelli innovativi. Il "*light banking*" può così permettere di costruire un'offerta semplice e moderna per la Pmi digitale, che ancora oggi è un target complicato da raggiungere per il sistema bancario.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

70%

LA DIFFERENZA DI CULTURA

La diversa cultura organizzativa è citata dal 70% delle fintech (ma dal 65% delle banche) come la maggiore sfida per l'attuazione dell'*open banking*, al pari delle barriere legate ai processi, secondo la rilevazione di Capgemini

che competitivo - sostiene Liliana Fratini Passi, direttore generale del Consorzio Cbi -. Come Cbi siamo da tempo al lavoro con tutti gli attori del mercato per l'individuazione e lo sviluppo di nuovi servizi a valore aggiunto che saranno implementati grazie a Cbi Globe».

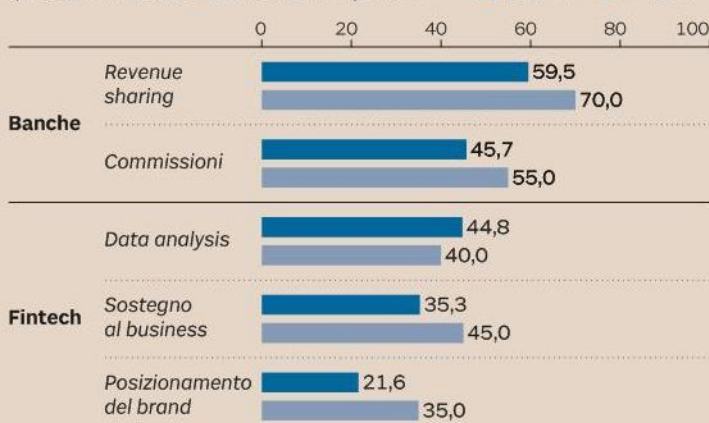
Il sistema finanziario inizia però a guardare oltre la semplice *compliance*



Le sfide dei servizi bancari collaborativi

I MODELLI

Ipotesi di monetizzazione delle Api. In %



Fonte: Capgemini, World Fintech Report 2019

LE APPLICAZIONI

Impatto futuro sulle aree di business. In %



Fonte: Capgemini, World Fintech Report 2019